

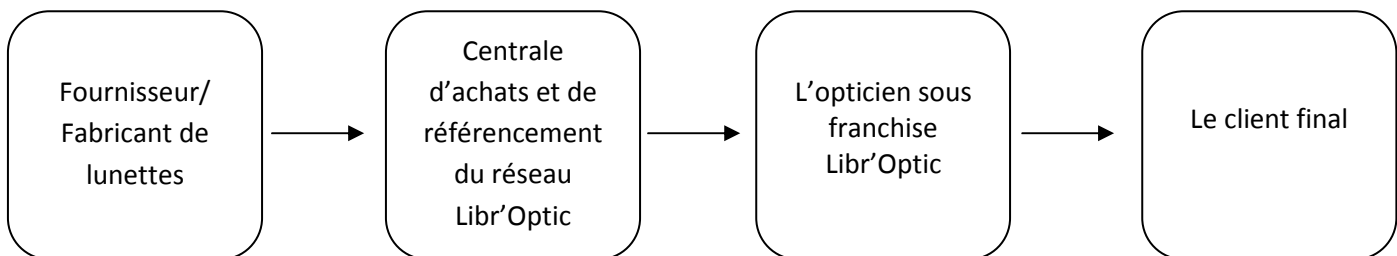
Corrigé de l'épreuve d'Economie et gestion du BTS OL 2010

Ce corrigé n'a pas de valeur officielle et n'est donné qu'à titre informatif par Acuité, sous la responsabilité de son auteur.

Dossier 1- Gestion commerciale

1.1/ Présentez le schéma du circuit de distribution d'une franchise qui fera l'objet d'une diapositive.

Voici la schématisation du circuit de distribution suivi par des lunettes vendues par une franchise : Canal long :



1.2/ présentez en 4 points clés, les principaux avantages de la franchise pour le franchisé. Chaque point clé fera l'objet d'une diapositive (qui n'est pas à présenter)

Les 4 points clés de la franchise pour le franchisé sont :

- **La notoriété** : Le franchisé bénéficie de la notoriété de la franchise.
- **Un Savoir-faire et une assistance** : Le franchisé acquiert le savoir-faire de la franchise ainsi que son expérience, il bénéficie d'une formation, d'une aide et des conseils.
- **Le statut juridique** : Le franchisé garde son statut d'indépendant.
- **La Sécurité** : Le franchisé augmente ses chances de succès, il profite du pouvoir d'achat du réseau et de l'exclusivité géographique ce qui lui permet d'élargir sa clientèle et d'avoir un CA plus important.

1.3/ Indiquez en quoi les caractéristiques du nom commercial « Libr'Optic » peuvent expliquer ce succès.

On parlera dans le cas présent de la marque-enseigne « libr'Optic », en effet l'enseigne reprend les éléments de la marque et permet au client de repérer physiquement le commerce. « Libr'Optic » est un support de communication et de fidélisation. Ce nom se différencie des autres concurrents et il reste un facteur d'attractivité. Il véhicule la liberté, pour le franchisé cela peut être vu comme la liberté de choix des produits, la liberté de gestion, l'indépendance du point de vente par rapport au réseau. Pour le consommateur ce nom a certaines qualités, il est lisible, facilement mémorisable et prononçable et enfin il est évocateur du produit. Par contre le seul bémol c'est qu'il n'est pas exportable.

1.4/ calculez le prix de vente d'une paire de lunettes solaires qui devrait être pratiqué pour le client final

Avant de calculer le prix de vente pour le client final, nous devons tout d'abord calculer les marges des différents intermédiaires sur le circuit.

FABRICANT	
Coût de revient	61.35€
Taux de marge	25%
Marge = CR x Taux de marge	61.35 x 25% = 15.34€
Prix de vente = CR+marge	61.35+15.34 = 76.69€
CENTRALE	
Prix d'achat	76.69€
Taux de marge	16%
Marge = PA x Taux de marge	76.69 x 16% = 12.27€
Prix de vente = CR+marge	76.69+12.27 = 88.96€
DETAILLANT	
Prix d'achat	88.96€
Taux de marge	44%
Prix de vente = PA+marge (marge = PV x taux de marge) PV = PA + PV x taux de marge (Résolution d'équation à une inconnue x = prix de vente)	$PV=88.96 + PV* 0.44 \dots x=88.96 + 0.44x$ $x-0.44x=88.96$ $0.56x=88.96$ $x= 88.96/0.56$ $PV=158.86 \text{ €}$

Le prix de vente hors taxe s'élève à 158.86€, le prix de vente TTC pour le client final est de **189.99€** (158.86*1.196)

1.5/ Commentez le résultat obtenu afin d'apprécier, sur cette base, la faisabilité du projet.

Le prix de vente calculé est supérieur au prix moyen du marché 189.99€TTC contre 179.90€TTC soit 10€ de différence. Le prix de vente pratiqué par le détaillant dans le réseau « Libr'Optic » sera de 5.6% plus cher que le marché. A première vue le projet ne semble pas faisable tel quel. Tout dépend de la politique de l'enseigne en matière de fixation des prix

1.6/ Indiquez quels sont les autres éléments qui devraient être pris en considération pour fixer le prix de vente de ce produit.

Nous avons traité dans la question 1.5 la fixation du prix à partir des coûts, ce ne sont pas les seuls éléments à prendre en compte.

L'entreprise doit choisir sa stratégie, **la fixation des prix se fera donc en fonction de la concurrence** : stratégie d'écrémage (pour un prix plus élevé que le prix moyen du marché) ; stratégie d'alignement des prix (pour un prix semblable au prix moyen du marché) ou une stratégie de pénétration (pour un prix plus bas que le prix moyen du marché). L'entreprise doit également prendre en compte la **perception de la valeur de l'offre** par le consommateur. Elle peut également fixer son prix à partir de

la demande (prix psychologique, prix magique...) et enfin elle peut fixer son prix à partir du **seuil de rentabilité**.

1.7/ Expliquez le mode de calcul et le sens des montants figurant dans la quatrième colonne du premier tableau de l'annexe 2 et indiquez comment on pourrait nommer le total de cette quatrième colonne.

Nous allons traiter la première ligne du tableau pour expliquer le sens et le mode de calcul des montants de la quatrième colonne.

Le sens : les dépenses de consommation des patrons de l'industrie et du commerce vivant à Bareuil s'élèvent à 2 700 000 €.

Le mode de calcul : Nombre de ménages par CSP x le montant des dépenses par ménages soit :

- Nombre de ménages : $1.5\% \times 10\,000 = 150$ ménages
- Le montant moyen pour la CSP patrons de l'industrie et du commerce = 18 000€
- Montant total des dépenses pour la CSP patrons de l'industrie et du commerce = $18\,000 \times 150 = 2\,700\,000\text{€}$

Le total de cette quatrième colonne représente les dépenses totales des ménages sur Bareuil. On pourrait donc nommer le total de cette colonne « consommation totale en € » ; la consommation des ménages sur Bareuil s'élève à 102 125 000 €

1.8/ A l'aide de l'annexe 3, déterminez le chiffre d'affaires prévisionnel du nouveau magasin, en faisant apparaître les différentes étapes de calcul de ce chiffre d'affaires (vous présenterez votre travail dans un tableau qui explicite les calculs)

Activité commerciale	Éléments	Formule de calcul	Calcul
	Dépenses d'optiques : CA potentiel de la zone	Coefficient budgétaire x la dépense totale de la zone	$1.5\% \times 102\,125\,000 = 1\,531\,875\text{€}$
	Evasion	Taux d'évasion x dépenses d'optique	$5\% \times 1\,531\,875 = 76\,593.75\text{€}$
	CA de la zone après évasion	Dépenses d'optiques – montant de l'évasion	$1\,531\,875 - 76\,593.75 = \mathbf{1\,455\,281.25\text{€}}$
	Concurrence	Le montant est donné	1 100 000
	CA potentiel du point de vente	CA de la zone – CA concurrents	$1\,455\,281.5 - 1\,100\,000 = \mathbf{355\,281.25\text{€}}$
Attraction commerciale		Secteur A	Secteur B
	Nombre d'habitants	800	4000
	Emprise	1/10	1/20
	Clients potentiels (invasion)	$800 \times 1/10 = 80$	$4000 \times 1/20 = 200$
	Dépense d'optique	280€	280€
	Invasion	$80 \times 280 = \mathbf{22\,400\text{€}}$	$200 \times 280 = \mathbf{56\,000\text{€}}$
Calcul du CA prévisionnel			
CA prévisionnel de l'optique de correction	CA potentiel du point de vente + Invasion	$355\,281.25 + 56\,000 + 22\,400 = 433\,681.25\text{€}$	

CA solaires	10% du CA optique de correction	433 681.25 *10% = 43 368.125€
CA prévisionnel du point de vente	CA solaires+CA optique de correction	433 681.25 +43 368.125 = 477 049.375 €

Le chiffre d'affaires prévisionnel du point de vente s'élève à **477 049.375 € TTC**

Dossier 2 – Gestion juridique

2.1/ Rédigez une note de synthèse qui rappelle la définition de la franchise ainsi que les obligations réciproques du franchiseur et du franchisé

Le concept de franchise, mis au point par le franchiseur, est encadré par la loi Doubin de 89 et différentes interventions législatives (ordonnances 2000/2005/2007..)

Selon celles-ci, les accords de franchise consistent en des licences de droits de propriété intellectuelle concernant des marques, des signes distinctifs ou du savoir-faire pour la vente et la distribution de biens ou de services.

Le contrat de franchise est donc un **contrat de distribution** qui associe une entreprise, propriétaire d'une marque ou d'une enseigne, **le franchiseur**, à un ou plusieurs commerçants indépendants, **les franchisés**.

En contrepartie d'une rémunération, le franchiseur met à la disposition du franchisé sa marque et/ou son enseigne, ses produits, son savoir-faire et une assistance technique.

La franchise n'est pas définie par un statut juridique particulier : il s'agit d'une relation contractuelle, qui, pour fonctionner normalement, doit comporter un certain nombre d'obligations pour le franchiseur et pour le franchisé représenté dans le tableau ci-dessous :

Obligations pour le franchiseur	Obligations pour le franchisé
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Transmission de son expérience et de son savoir-faire. ➤ Transmission des signes distinctifs (nom commercial, l'enseigne, logo... ➤ Assistance technique : formation continue du franchisé, transmission des plans types d'aménagement du magasin... ➤ Services : formation du personnel, aide à la gestion. ➤ Faire évoluer constamment le concept. ➤ Le cas échéant une exclusivité territoriale. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le versement des droits d'entrée et de la redevance annuelle ou mensuelle. ➤ Le respect des normes édictées par le franchiseur : agencement, charte, politique, image de marque... ➤ Respecter la confidentialité. ➤ Approvisionner le magasin et le gérer conformément aux dispositions du contrat, le cas échéant approvisionnement exclusif. ➤ Suivre l'évolution du concept.

2.2/ définissez la clause de non-concurrence.

La clause de non-concurrence est une disposition insérée dans le contrat de travail, le salarié s'interdit, lors de son départ d'exercer certaines activités susceptibles de nuire à son ancien employeur pendant une période définie et sur un territoire défini.

2.3/ indiquez les conditions de validité d'une telle clause.

Une longue et abondante jurisprudence a admis la validité de cette clause, elle doit cependant :

- Etre écrite,
- Etre limitée dans le temps et l'espace
- Etre raisonnable afin de ne porter atteinte à la liberté de travail du salarié.
- Etre indispensable à la protection des intérêts de l'entreprise.
- Offrir au salarié une contrepartie financière.

2.4/ En justifiant votre réponse, indiquez quelle est, en cas de litige, la juridiction compétente, tant en raison de la nature du litige qu'en raison de la situation territoriale.

La compétence d'attribution : En cas de litige entre Mademoiselle A et la responsable d'un des magasins Libr'Optic , le conseil des prud'hommes devra être saisi. Le conseil des prud'hommes règle les litiges individuels qui surviennent entre salariés et employeurs, à l'occasion du contrat de travail.

La compétence territoriale : La compétence territoriale est l'aptitude d'une juridiction à connaître d'une affaire en fonction de la circonstance de lieu. Art 42 nouveau code de procédure civile « La juridiction territorialement compétente est, sauf dispositions contraires, celle du lieu où demeure le défendeur »

En droit du travail, le précepte de compétence établit le lieu de travail ou le domicile du salarié.

2.5/ Indiquez quelles sont les spécificités de cette juridiction.

La juridiction prud'homale est ainsi composée **d'un nombre égal d'employeurs et de salariés**. Ce caractère paritaire se retrouve dans chacune des formations d'un conseil de prud'hommes.

Les conseillers prud'homaux sont des employeurs, des salariés, des retraités ou des demandeurs d'emploi. Ils sont élus tous les 5 ans. Le conseil des prud'hommes est présidé alternativement par un juge salarié ou employeur élu, chaque année, par les conseillers eux-mêmes.

Les parties peuvent se défendre elles-mêmes (pas d'obligation d'avoir un avocat sauf en cas de pourvoi en cassation)

Chaque juridiction prud'homale est composée de 5 sections autonomes l'industrie, le commerce, l'agriculture, les activités diverses et l'encadrement.

Il existe deux modes de règlement distincts pour les conflits présentés devant les Prud'hommes : la conciliation et le jugement. Une procédure d'urgence (dite de référé) est possible dans certaines circonstances. Les décisions rendues sont susceptibles d'appel.

Dossier 3 – Gestion comptable

3.1/ Calculez la CAF de cette entreprise pour 2009.

Méthode additive

ELEMENTS	-	+
Résultat de l'exercice		34 051 €
Dotations d'exploitation		24 790 €
Total		58 841 €

C.A.F.	58 841 €
---------------	-----------------

Méthode soustractive

ELEMENTS	-	+
EBE		83 880 €
Autres produits d'exploitation		10 054 €
Autres charges d'exploitation	21 232 €	
Charges financières (hors dotations aux provisions)	6 925 €	
CHARGES EXCEPTIONNELLES (hors dotations et valeurs comptables)	96 €	
IMPOTS SUR LES BENEFICES	6 840 €	
Total	35 093 €	93 934 €
C.A.F.		58 841 €

La CAF s'élève à 58841€ (ou avec l'erreur des 2€ = 58 839)

3.2/ Indiquez en quoi une CAF positive est un indicateur important pour une entreprise commerciale.

La Capacité d'Autofinancement représente l'ensemble des ressources dégagées au cours de l'exercice comptable, grâce aux opérations de gestion de l'entreprise. Elle définit donc le montant global des ressources que l'entreprise pourrait consacrer à l'Autofinancement. Une CAF positive indique une bonne rentabilité de l'activité économique, elle permettra de moduler toute politique de financement ou d'investissements.

3.3/ Présentez le bilan fonctionnel pour 2009

ACTIF	BRUT	PASSIF	BRUT
EMPLOIS STABLES		RESSOURCES STABLES	
Immobilisations	448 846	Capitaux propres	384 075
		Dettes financières	103 502
TOTAL 1	448 846	TOTAL 1	487 577
ACTIF CIRCULANT BRUT		PASSIF CIRCULANT	
Stocks	109 775	Dettes d'exploitation	155 005
Créances	45 468		
Trésorerie active	38 493	Trésorerie passive	0
TOTAL 2	193 736	TOTAL 2	155 005
TOTAL GENERAL	642 582	TOTAL GENRAL	642 582

3.4/ Indiquez ce que représente de manière générale le BFR, le FR et la trésorerie nette.

Le BFR est un besoin de financement durable lié aux conditions de l'exploitation ou hors exploitation. Son origine se trouve dans les décalages du cycle d'exploitation ou hors exploitation comme la durée de stockage, les délais de règlement des clients et des fournisseurs.

Le FR est l'excédent des ressources stables sur les emplois stables disponibles pour financer le besoin en fonds de roulement de l'entreprise.

La TN représente le solde de la situation financière globale de l'entreprise. C'est la différence entre la trésorerie d'actif et celle de passif ou entre le FRNG et le BFR.

3.5/ Calculez ces grandeurs pour 2009

Calcul du FR	MONTANTS
Ressources stables	+487 577
Emplois stables	-448 846
FR =	38 731
Calcul du BFR	
Stocks	+109 775
Créances	+45 468
Dettes	-155 005
BFR =	238
Calcul de la trésorerie nette	
Trésorerie active	+38 493
Trésorerie passive	-0
TN =	38 493

3.6/ Contrôlez le montant de la TN

Le contrôle de la trésorerie nette s'effectue en faisant la différence entre le FR et le BFR

$$\text{FR-BFR} = \text{TN}$$

$$38731 - 238 = \mathbf{38493 \text{ €}}$$

3.7/ Calculez les délais de crédits clients, de crédits fournisseurs et de rotation des stocks, compte tenu d'un taux de TVA à 19.6%

Délai de crédit clients	$\frac{\text{Clients} + \text{Effets à recevoir}}{\text{CA TTC}} \times 360 \text{ jours}$	$(26906 \times 360) / (442790 \times 1.196)$ 18 jours
Délai de crédit fournisseurs	$\frac{\text{Fournisseur} + \text{Effets à payer}}{\text{Achats TTC}} \times 360 \text{ jours}$	$(111110 \times 360) / (165293 \times 1.196)$ 202 jours
Durée moyenne de stockage des marchandises	$\frac{\text{Stock moyen} = (\text{SI} + \text{SF}) / 2}{\text{Achat hors taxe} + \text{variation des stocks}} \times 360 \text{ jours}$	$\text{SM} = (103845 + 10775) / 2$ $\text{SM} = 106810$ $(106810 \times 360) / (165293 - 5930) =$ 241 jours

3.8/ En vous appuyant sur les données de l'annexe 6, concluez sur la situation de l'entreprise de M. Vertoud par rapport au secteur.

Le fonds de roulement de l'entreprise est positif, les emplois stables sont financés par les ressources stables. Il couvre totalement le BFR qui est assez faible. Cela permet de dégager une trésorerie positive assez importante + 38493€. En ce qui concerne les délais de crédit clients, M.Vertoud est un peu au dessus de la moyenne du secteur, il accorde 18 jours contre 10 jours en moyenne pour le secteur mais cela reste raisonnable. Par contre les délais dettes fournisseurs sont de 202 jours pour M.Vertoud contre 54 jours en moyenne. Les délais pour le règlement des fournisseurs sont trop longs. Le délai de rotation des stocks qui correspond au nombre moyen de jours pendant lesquels les produits restent en stocks avant d'être vendus sont beaucoup trop longs également, ils restent en stocks en moyenne 241 jours contre 156 jours pour le secteur. On peut cependant noter une CAF positive.

3.9/ Compte tenu de la situation de l'entreprise, indiquez les actions qui ont probablement été mises en œuvre pour atteindre ce niveau de BFR.

Les actions mises en œuvre :

- compression des charges (achats de marchandises) qui a une répercussion sur le bilan au niveau des stocks (baisse des stocks)
- diminution des créances clients, l'entreprise a également diminué les délais de crédits accordés aux clients.
- Augmentation des délais concernant les dettes fournisseurs.